

кажется вероятным, что защита от налога посредством использования заемного капитала для одних фирм имеет большую значимость, чем для других.

5. Модели Модильяни-Миллера и Миллера не предусматривают затраты, связанные с финансовыми затруднениями. Кроме того, они игнорируют агентские затраты.

Поскольку теория Модильяни-Миллера базировались на целом ряде предпосылок, носящих ограничительный характер, дальнейшие исследования в данной области были посвящены изучению возможностей ослабления этих ограничений.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

12. Бельзевская А. Марксизм и радикальная экономическая теория. Курсовая работа. Минск: БГУ, 2009. 20 с.
13. Бельзевская А. Теория формирования цены финансовых активов. Курсовая работа. Минск: БГУ, 2010. 43 с.
14. Боди З., Кейн А., Маркус А. Принципы инвестиций. М.: Вильямс, 2002. 984 с.
15. Бём-Баверк О. Критика теории Маркса. Челябинск: Социум, 2002. 283 с.
16. Глава III. Марксизм // Жид Ш., Рист Ш. История экономических учений - М.: Экономика, 1995. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://gallery.economicus.ru/cgi-bin/alln.pl?type=school#school09>. Дата доступа : 30.10.2012.
17. Кузнецова Л. Методология оценивания стоимости и хеджирования финансовых активов: автореф. дис. ... докт. экон. наук: 08.00.10 / ТГЭУ - Владивосток, 2007. 43 с.
18. Лялин В., Воробьев П. Рынок ценных бумаг. М.: ТК Велби, Проспект, 2007. 384 с.
19. Маркс К. Капитал. М.: Партиздат ЦК ВКП(б), 1936. Т. 1. 665 с.
20. Маршалл А. Принципы экономической науки. [Электронный ресурс]. – <http://ek-lit.narod.ru/marsod.htm> . – Дата доступа : 08.11.2012.
21. Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. Инвестиции. М.: ИНФРА-М, 1997. 1024 с.
22. Merton H. Miller: Leverage. Nobel lecture, December 7, 1990 by Graduate School of Business, University of Chicago, Chicago, Illinois, USA, pp. 10.
23. Modigliani F., Miller M. H. The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment // Amer. Econ. Rev. 1958. June. P. 261-297.
24. Modigliani F., Miller M. H. Taxes and the Cost of Capital : A Correction // Ibid. 1963. June. P. 433-443.

#### **Теория транзакционных издержек и институциональных изменений Дугласа Норта**

Коноплицкая Е.

Дуглас Норт является одной из ключевых фигур неинституционализма в экономической теории. В 1993 году Норт стал лауреатом Нобелевской премии в области экономики «за возрождение исследований в области экономической истории, благодаря приложению к ним экономической теории и количественных

методов, позволяющих объяснять экономические и институциональные изменения» [1].

К пониманию роли транзакционных затрат Дуглас Норт пришёл под воздействием работ Р. Коуза «Природа фирмы» (1937 г.) и «Проблема социальных издержек» (1961 г.). Теорию транзакционных издержек Дуглас Норт рассматривал в качестве одной из двух составляющих теории институтов. По его мнению, объединение теории транзакционных издержек и теории человеческого поведения даёт возможность понять, почему и с какой целью существуют институты, а так же какую роль они играют в жизни общества. «Затратность информации является ключом к пониманию издержек транзакций, которые состоят из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению» [3, с.45]. Эти издержки служат источником экономических, социальных и политических институтов и их изменений.

В работе «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики» (1990 г.) понятие «институт» определяется как -:«правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми. Институциональные изменения определяют то, как общества развиваются во времени, и таким образом являются ключом к пониманию исторических перемен» [3, с.17]. Идентификация институтов уменьшает неопределённость, что способствует установлению устойчивой структуры взаимодействия между людьми. Другими словами, «институты определяют и ограничивают набор альтернатив, которые имеются у каждого человека» [3, с.18]. Однако, устойчивость институтов не противоречит тому факту, что они претерпевают изменения. Норт утверждал, что изменяются все институты, будь то формальные правила или неформальные отношения. «Институциональные изменения – это сложный процесс, потому что предельные изменения могут быть следствием изменений в правилах, неформальных ограничениях, в способах и эффективности принуждения к исполнению правил и ограничений» [3,с.21]. Вместе с тем отмечено, что неформальные правила, к которым можно отнести традиции, культурное наследие общества (вектор поведения), изменяются гораздо медленнее, чем формальные правила. Это ключевое положение отвечает на вопрос, почему одни страны экономически растут быстрее остальных?

#### *Издержки оценки*

Полезность, которую человек получает от кого-либо изделия или услуги, возникает из различных их свойств. Норт приводит пример с покупкой автомобиля: «Покупая автомобиль, я получаю взамен определённые цвет, скорость, оформление, отделку салона, пространство для ног, потребление бензина на одну милю - всё это ценимые мною свойства, хотя то, что я купил - это только автомобиль» [3, с.47]. Данный пример наглядно демонстрирует, что «ценность акта обмена для его участников состоит в ценности различных свойств, соединяемых

воедино предметом или услугой» [3, с.48]. Обе стороны обмена пытаются установить свойства объекта обмена, которые представляют для них ценность, что влечёт за собой издержки оценки данного объекта обмена и издержки установления прав, передающихся при обмене.

Товары и услуги имеют большое количество свойств и степень их проявления. Для полной, качественной и точной оценки степени проявления различных свойств требуется большое количество затрат [3, с.49]. Однако также следует учитывать наличие такого понятия, как асимметрия информации. В примере с автомобилем продавец данного вида товара намного лучше разбирается в автомобилях и в его полезных свойствах, чем его покупатель. Помимо того, что один участник обмена лучше знаком с полезными свойствами предмета обмена, чем другой участник, он ещё может получить дополнительную выгоду от скрывания информации об этих свойствах [3, с.49]. Однако скрывать информацию не всегда выгодно, и участники обмена стремятся раскрыть полную информацию.

Далее Норт приходит к некоторым обобщениям по поводу аспектов оценки модели обмена с транзакционными издержками. Сперва он рассматривает стандартную неоклассическую модель Вальраса. Исходя из этой модели общего равновесия, товары являются идентичными, обмен происходит мгновенно и рынок находится в единой точке пространства. Модель также предусматривает, что для индивидов доступна полная информация о товаре, и условия сделки также известны обеим сторонам [3, с.49]. Как отмечалось ранее, эти издержки состоят из издержек по оценке полезных свойств товаров, услуг и различных характеристик агентских функций. Из-за наличия данных издержек логично предположить, что затрачиваются немалые ресурсы для контроля, оценки и принуждения к выполнению соглашения [3, с.50]. Ввиду того, что полная оценка полезных свойств требует определённых затрат, всегда существует возможность получения дополнительной выгоды при условии направления ресурсов на получение более детальной информации. Норт приводит пример, в котором продавец фруктов может посчитать для себя невыгодным тщательно сортировать свой товар. В свою очередь покупатель может посчитать для себя выгодным потратить своё время, чтобы выбрать лучшие фрукты из предложенных ему продавцом. В этом случае продавец предоставляет покупателю возможность бесплатно получить дополнительные полезные свойства, если покупатель потратит свои усилия и время для сортировки товара. Из-за большого разнообразия характеристик и издержек оценки свойств товаров, услуг и агентских функций идеальные права собственности на права и ресурсы могут принимать различные формы. Существуют случаи, в которых оптимальной формой было бы разделение прав между участниками обмена. В целом Норт утверждает, что «чем проще посторонним лицам влиять на полезность принадлежащего кому-либо блага, не неся при этом полных издержек, связанных с этим влиянием, тем ниже ценность блага. В результате этого максимизация ценности блага требует такой структуры собственности, при которой стороны, способные влиять на множество конкретных свойств блага, могут предъявить

остаточные права на пользование этими свойствами» [3, с.50]. В этом случае стороны обмена реально принимают на себя ответственность за свои действия, что заставляет их максимизировать потенциальные выгоды обмена.

*Издержки обеспечения условий транзакций и прав собственности*

Именно из-за того, что покупателям неизвестны свойства товара или услуги, или характеристики деятельности агентов, им приходится затрачивать ресурсы на осуществление оценки и контроля этих свойств и характеристик. Следовательно, возникают вопросы, которые связаны с соблюдением условий транзакций. Одним из таких вопросов, по мнению Норта, является вопрос «Кто обеспечивает соблюдение условий транзакций?». Ответ на этот вопрос он демонстрирует на примере отношения между хозяином и рабом. Норт отмечает, что между ними существует неявно выраженный контракт, а именно, «чтобы получить максимум отдачи от раба, хозяин должен тратить ресурсы для контролирования и измерения производимой им работы и продуманно применять награды и наказания в зависимости от результатов труда раба. Ввиду возрастающих предельных издержек осуществления оценки и контроля хозяину невыгодно устанавливать всеобъемлющий контроль за трудом раба, и он будет осуществлять контроль только до тех пор, пока предельные издержки не сравняются с дополнительным предельным доходом от контроля за рабом» [3, с.51]. В результате этого раб приобретает по отношению к своему труду определённые права собственности. Таким образом, Норт в изложенном выше примере ввёл понятие прав собственности. «Во всех исследованиях по проблеме «принципал - агент» и проблемам осуществления контроля, мы исходим из допущения, что принципал имеет власть, достаточную для подчинения себе агента и тем самым соблюдения условий соглашения. Аналогичным образом агент имеет возможность наблюдать за соблюдением принципалом своих обязательств и обеспечивать свои (агента) права и интересы, вытекающие из соглашения» [3, с.52]. Соблюдение условий транзакций может не представлять проблем, если в этом соблюдении заинтересованы все участники обмена. А также соблюдение условий сделки могут вытекать и из опасения того, что другой участник сделки примет ответные действия. Однако если одна из сторон преследует исключительно свои интересы и выгоды, возникает проблема проведения сложных форм обмена из-за сомнений по поводу того, что другая сторона сочтёт для себя выгодным соблюдать условия и соглашения.

Дуглас Норт определяет права собственности в качестве прав, которые индивиды относят к своему труду, к товарам и услугам, находящимся в их владении. Так как при любой структуре прав собственности издержки транзакций больше нуля, следовательно, определение прав собственности и контроль за соблюдением этих прав никогда не бывает полными. Некоторые блага находятся в общественной собственности, и индивиды должны были бы понести расходы, если бы они захотели взять эти блага в свою собственность. Так как, по мнению Норта, на протяжении истории транзакционные издержки коренным образом изменялись,

существуют большие «различия в пропорциях сочетания между юридической защитой прав, индивидуальными попытками присвоить себе некоторые права и индивидуальными усилиями по защите собственных прав» [3, с.53]. Причиной таких различий по Норту является разная институциональная структура.

Институты образуют структуру для обмена, которая определяет издержки осуществления трансакций и издержки трансформации. Тем самым, институты структурируют экономический обмен в огромном разнообразии форм, которые, однако, имеют несколько общих типов в рамках модели обмена с транзакционными издержками [3, с.53]. Согласно Норту выделяются три формы обмена:

1) Персонифицированная форма обмена - это форма обмена, господствующая на протяжении большей части экономической истории. Характеризуется повторяемостью, наличием общего набора ценностей, то есть культурной гомогенностью, и отсутствием контроля и принуждения со стороны третьих лиц. В условиях персонифицированного обмена транзакционные издержки были низкими, однако трансформационные издержки были высокими, так как разделение труда и специализация были неразвиты. Такой обмен проходил в условиях небольших торговых или экономических общностей;

2) Неперсонифицированная форма обмена стала развиваться ввиду того, что по мере роста масштабов обмена сторонами обмена была предпринята попытка установить наиболее устойчивые связи с клиентами или персонифицировать обмен, однако, «чем разнообразнее становился обмен, тем более сложные соглашения требовались между сторонами, и тем труднее было заключать такие соглашения» [3, с.54];

3) Неперсонифицированный обмен с контролем, осуществляемым третьей стороной - это форма обмена, которая поспособствовала достижению успеха современных экономических систем, отличающихся сложными контрактными отношениями. Третья сторона в данной форме обмена выполняет функцию принуждения. Необходимость в данной функции возникла из-за того, что для общества становятся выгодными такие формы поведения, как мошенничество и обман. Поэтому так важна третья регулирующая сторона обмена.

Исходя из представленных выше форм обмена, Норт заключает, что для разработки институциональной модели необходимо изучить формальные правила и неформальные ограничения.

#### *Неформальные ограничения и формальные правила*

Во всех обществах люди накладывают на себя ограничения, которые помогают структурировать отношения с окружающими. В условиях неполноты информации и недостаточной способности производить расчёты эти ограничения снижают издержки взаимоотношений между людьми по сравнению с тем, что было бы в отсутствии институтов [3, с.56]. Несмотря на то, что формальные правила гораздо легче поддаются описанию, чем неформальные ограничения, всё же данные ограничения имеют большое значение. Неформальные правила пронизывают всю

нашу жизнь. На вопрос «откуда берутся неформальные ограничения?» Норт отвечает, что они возникают из информации, передаваемой посредством социальных механизмов, и являются частью того наследия, которое называем культурой. Одним из элементов культуры являются обычаи. Важная характеристика обычаев состоит в том, что учитывая издержки обмена, обе стороны весьма заинтересованы в минимизации издержек оценки [3, с.62]. Следовательно, обмен способствует закреплению принятых обычаев. С точки зрения общих ресурсов, затрачиваемых на транзакции в рамках всей экономики, на обычаи, решающие проблему координации, приходится, вероятно, большая часть транзакционных издержек по сравнению с другими неформальными ограничениями [3, с.63].

Неформальные ограничения имеют такие свойства, которые способствуют процессам обмена, сокращая при этом издержки оценки и издержки соблюдения условий обмена. По мнению Норта, если бы не было неформальных ограничений, то асимметричность информации потребовала бы привлечение больших дополнительных ресурсов для оценки, и возможно помешала бы процессу обмена из-за того, что соблюдение его условий было бы невозможно проконтролировать.

Формальные правила отличаются от неформальных ограничений только по степени проявления. Переход от неформальных ограничений к формальным правилам осуществляется за счёт перехода от менее сложных обществ к более сложным. Такое возрастание сложности обществ выражается в увеличении степени разделения труда и специализации.

Норт считает, что формальные правила могут дополнять неформальные ограничения, повышая при этом их эффективность. Они способствуют снижению издержек получения информации, контроля и принуждения и, следовательно, позволяют неформальным ограничениям регулировать более сложные операции обмена.

Формальные правила состоят из политических, юридических и экономических правил и контрактов. Политические правила определяют фундаментальную и иерархическую структуру общества. Экономические правила определяют и устанавливают права собственности. Права собственности - это пучок прав по использованию и получению дохода от собственности и ограничению доступа других лиц к имуществу или ресурсу [3, с.68]. Функция формальных правил - облегчение политического и экономического обмена.

При создании правил также учитываются и возможные «издержки защиты правил». То есть предусматриваются такие механизмы, которые позволяют выявить нарушение правил, установить степень нарушения и наказать нарушителя. В «издержки защиты правил» включается оценка поведения экономических агентов и оценка характеристик товаров и услуг обмена.

При рассмотрении формальных правил, можно сделать заключение, что политические правила формируют экономические, однако прослеживается и обратная зависимость. Другими словами, политические решения определяют и

устанавливают права собственности и, следовательно, контракты. Хотя следует заметить, что структура экономических интересов также имеет влияние на политическую структуру. «В состоянии равновесия данная структура прав собственности (и механизма их обеспечения) будет соответствовать конкретному набору политических правил и механизмов их обеспечения. Изменения на одной стороне приведут к изменению на другой стороне» [3, с.70].

Общество является источником всех правил; «далее они опускаются на уровень прав собственности и затем на уровень индивидуальных контрактов. Контракты отражают структуру стимулов и анти-стимулов, корящуюся в структуре прав собственности (и механизмов их обеспечения); таким образом, набор альтернатив, открывающихся перед игроками, и те формы организаций, которые они создают при заключении конкретных контрактов, проистекают из структуры прав собственности» [3, с.74]. Экономическая теория рассматривает контракт, обладающий такими характеристиками, как простота, определённая и полнота. Более того, такой контракт предполагает обмен определённым товаром в краткий период времени. В реальной экономике предметом заключения контракта становится товар с множеством различных свойств и измерений, а обмен может занимать продолжительный период времени. Исходя из такой характеристики контракта стороны, заключающие контракт, должны договариваться о множестве условий. Норт подчёркивает, что контракты не только создают чётко определённые границы, которые позволяют получить эмпирические свидетельства о формах организации, но и являются ключом к тому, каким именно образом участники обмена будут структурировать более сложные формы организации. Говоря иначе, контракты отражают различные способы облегчения обмена.

Изменения в неформальных ограничениях осуществляются постепенно и часто могут являться подсознательными, формируя альтернативные модели поведения. Формальные правила устанавливаются и поддерживаются сознательно, чаще всего государством. Изменения формальных институтов могут происходить одновременно и быть результатом принятия каких-либо юридических или политических решений. Институты формальных правил чаще всего представляют собой своего рода иерархию. Такая иерархия включает правила высшего порядка (например, конституция) и правила низшего порядка (например, административный акт). Правила высшего порядка изменяются гораздо дольше и значительно труднее, чем правила низшего порядка [2, с.124]. Таким образом, институциональные изменения – это сложный процесс, который носит непрерывный характер.

#### *Институциональные изменения*

Согласно Дугласу Норту институты (как формальные, так и неформальные) претерпевают изменения, а «самым важным источником этих изменений являются фундаментальные изменения в соотношении цен. Дело в том, что оно изменяет стимулы, испытываемые индивидом в процессе человеческих отношений, и единственным другим источником институциональных изменений выступают



изменения вкусов» [3 ,с.109]. Технический прогресс, появление новых видов продукции, открытие новых рынков, рост населения и так далее ведут к изменению цен конечной продукции по отношению к ценам факторов производства или к изменению цен одних факторов по отношению к изменениям цен других. В этих случаях участники транзакции начинают осознавать необходимость пересмотра условий этой сделки. В результате будет предпринята попытка изменения условий соглашения с учётом изменившихся цен. Но ввиду того, что ранее заключённые соглашения встроены в иерархическую систему правил, то такой пересмотр контрактов может потребовать пересмотра какого-либо правила более высокого порядка. Неформальные ограничения под влиянием ценовых сдвигов тоже могут измениться, однако этот процесс будет постепенным и происходить по мере формирования альтернативных моделей поведения [2 ,с.124].

С течением времени происходящие фундаментальные изменения в соотношении цен приводят к сильным изменениям стереотипов человеческого поведения и рационализации тех категорий, которые образуют стандарты поведения. Одним из примеров таких фундаментальных институциональных изменений Норт приводит распространённое движение за отмену рабства. «Ещё во время Гражданской войны в США институт рабства был экономически выгоден. Например, вопрос о рабстве использовался для того, чтобы изменить соотношение сил сторон в региональных конфликтах между Севером и Югом по поводу отношений с американским Западом в контексте проблем политического контроля Конгресса США в первой половине XIX века. Но именно интеллектуальная сила движения за отмену рабства позволила политикам эксплуатировать эту тему» [3, с.110]. Норт подчёркивает в этой ситуации то, что за счёт институциональной структуры избирательного процесса, индивиды имели возможность выражать своё крайне негативное отношение к рабству с наименьшими для них издержками, то есть, не причиняя ущерб себе, и в это же время «назначать очень высокую «цену» рабовладельцам [3 ,с.111]. По мнению Норта, основное здесь то, что такая институциональная структура не давала рабовладельцам Юга никаких возможностей, чтобы откупиться от избирателей и помешать им выразить свои убеждения в ходе голосования. Исходя из этого исследования, Дуглас Норт делает вывод, что снижая цену, которую индивиды платят за свои убеждения, институты делают идеи, догмы, экстравагантные убеждения и идеологии важным источником институциональных изменений.

В работе Норта «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики» процесс институциональных изменений описывается следующим образом. Происходит изменение в соотношении цен, что приводит политическую и/или экономическую сторону акта обмена к выводу, что для одной из сторон (или обеих) было бы выгодно изменить условия соглашения. Следовательно, ими предпринимаются попытки пересмотреть условия этого соглашения. Но ввиду того, что существует иерархическая система правил, куда, в том числе, включаются и соглашения, пересмотр условий невозможен без



изменения правил высшего порядка в этой иерархии. В этом случае та сторона, которая стремится усилить свои переговорные позиции, возможно, захочет затратить ресурсы на изменение правил высшего порядка. Изменение в соотношении цен или изменение вкусов ведёт к постепенному разрушению норм поведения и их замене другими нормами [3, с.112].

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Douglass C. North [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://www.nobelprize.org/nobel\\_prizes/economics/laureates/1993/north.html](http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/1993/north.html)
2. Гульбина Н.И. Теория институциональных изменений Д. Норта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sun.tsu.ru/mminfo/000063105/283/image/283-123.pdf>
3. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. Ред. Б.З. Мильнера. - М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. - 180 с. - (Современная институционально-эволюционная теория)

### **Методологические основы глобализации в развитии мировой экономики**

Курьянович Е.

На современном этапе внешнеэкономические факторы воздействуют почти на любой вид хозяйственной деятельности. Игнорирование, как хозяйствующим субъектом, так и отдельной страной в целом интеграционных процессов, происходящих в мировой экономике, ведет к значительным издержкам. Речь идет о своеобразном вызове, который глобальная экономическая система бросает экономике отдельных стран, вследствие чего происходит нивелировка национальных различий, в которых скрыты корни конкурентных преимуществ, позволяющих предприятиям, базирующимся в данной стране, успешно конкурировать с иностранными фирмами в тех или иных отраслях и секторах экономики

Глобализация является историческим процессом, развивающимся на протяжении столетий и остается еще незавершенным.

Исходя из специфики моего исследования, стоит определить соотношения между понятиями «глобализация», «интернационализация хозяйственной жизни», «международное экономическое сотрудничество», «международная экономическая интеграция», чему и будет посвящена первая часть статьи.

В результате международной кооперации производства, формирования международного разделения труда, внешней торговли и международных экономических отношений в целом происходит усиление взаимосвязи и взаимозависимости национальных экономик, нормальное развитие которых невозможно без учета внешнего фактора. Данное явление носит название «интернационализация хозяйственной жизни». Интернационализация хозяйственной деятельности — это усиление взаимосвязи и взаимозависимости